

Національний університет водного господарства та  
природокористування  
*Навчально-науковий інститут автоматики, кібернетики та  
обчислювальної техніки*

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова науково-методичної  
ради НУВГП  
\_\_\_\_\_ Олег ЛАГОДНЮК

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021

04-05- 25S

**СИЛАБУС**

навчальної дисципліни

**SYLLABUS**

<b>Інтернет-маркетинг</b>	Internet marketing
Освітній рівень: <b>бакалаврський (перший)</b>	Educational level: <b>Bachelor's (first)</b>
Спеціальність <b>усі спеціальності</b>	Specialty: <b>All specialties</b>
Освітня програма: <b>Усі освітні програми</b>	Educational Program: <b>All educational programs</b>

Силабус навчальної дисципліни «Інтернет-маркетинг» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) ступеня усіх освітніх програм спеціальностей НУВГП.

Рівне. НУВГП. 2021. 10 стор.

Розробник силабусу: Василів В.Б. к.т.н. доцент, доцент

Силабус схвалений на засіданні кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики

Протокол № 6 від “23” грудня 2020 року

Завідувач кафедри: Грицюк П.М. д.е.н. професор.

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІАКОТ

Протокол № 4 від “11” лютого 2021 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ АКОТ:

Мартинюк П.М., д.т.н., професор.

Схвалено науково-методичною радою НУВГП

Протокол № 1 від “24” лютого 2021 року

Учений секретар науково-методичної ради НУВГП: Костюкова Т.А.

© Василів В.Б., 2021

© НУВГП, 2021

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ\*

Ступінь вищої освіти	бакалавр
Спеціальність	Всі спеціальності
Рік навчання, семестр	2-4 рік навчання, 3-8 семестр
Кількість кредитів	3
Лекції:	12
Лабораторні заняття:	18
Самостійна робота:	60
Курсова робота:	ні
Форма навчання	денна
Форма підсумкового контролю	залік
Мова викладання	українська

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА\*

### ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА



*Василів В.Б. к.т.н. доцент, доцент кафедри комп'ютерних технологій та економічної кібернетики*

Вікіситет	<a href="https://cutt.ly/ij19ivU">https://cutt.ly/ij19ivU</a>
ORCID	<a href="https://orcid.org/0000-0003-4152-3345">https://orcid.org/0000-0003-4152-3345</a>
Як комунікувати	v.b.vasyliv@nuwm.edu.ua Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE

## ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація навчальної дисципліни, в т.ч. мета та цілі

*В умовах жорсткої конкуренції за лояльність клієнта, Інтернет стає повноцінним каналом збуту товарів та послуг, що має значний потенціал розвитку. І саме завдяки маркетингу в Інтернеті або інтернет-маркетингу стає можливим використання великої кількості нових технологій, здатних збільшити продаж товарів і послуг.*

*Метою дисципліни є засвоєння знань з основ сучасного інтернет-маркетингу, набуття компетентностей щодо організації та проведення рекламних компаній в інтернет та оцінки їх ефективності.*

*Основні завдання навчальної дисципліни «Інтернет маркетинг»: забезпечити студентів необхідними знаннями в галузі планування маркетингової діяльності в мережі Інтернет;*

*формуванню вмінь і навичок використання інструментів інтернет маркетингу при веденні підприємницької діяльності; навчити студентів застосовувати сучасні програмні продукти, інформаційні системи і технології в*

своїй професійній діяльності; навчити студентів базовим навичкам комунікаційної роботи в Інтернеті; сформувані вміння та навички роботи з пошуковими системами; вивчити основні види реклами та PR-діяльності в Інтернеті.

Посилання на розміщення навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/">https://exam.nuwm.edu.ua/</a>
Компетентності	<p>Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p>
Програмні результати навчання	<p>Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.</p> <p>Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p>
Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)	<p>Аналітичні навички, Відкритість, Вміння працювати в команді, Економічна компетентність, Здатність до навчання, Здатність логічно обґрунтовувати позицію, Клієнтоорієнтованість, Комплексне рішення проблем, Оцінювати ризики та приймати рішення, Саморозвиток, Формування власної думки та прийняття рішень</p>
Структура навчальної дисципліни	Зазначено нижче в таблиці
Методи оцінювання та структура оцінки	<p>Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно вчасно виконати практичні завдання з тем курсу, вчасно здати модульні контролі знань.</p> <p>Критерії оцінювання встановлюються окремо до кожного навчального завдання. При оцінюванні результатів роботи враховується: повнота і якість виконання завдання (не менше 60% балів, виділених на завдання); вчасність виконання завдання (до 40% балів за завдання).</p> <p>За вчасне та якісне виконання лабораторних робіт, студент отримує такі обов'язкові бали:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 60 балів – 6 лабораторних робіт по 10 балів</li> <li>- 20 балів – модуль 1;</li> <li>- 20 балів – модуль 2.</li> </ul> <p>Усього 100 балів.</p>

Студенти можуть отримати **додаткові** бали за виконання прикладних завдань, використання програмних продуктів. За погодженням з викладачем студенти можуть обрати тему дослідницької роботи. Додаткові бали студентам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.

Модульний контроль проходитиме у формі тестування. У тесті 30 запитань різної складності: рівень 1 – 26 запитань по 0,5 бали (13 балів), рівень 2 – 2 запитань по 2 бали (4 бали), рівень 3 – 1 запитання по 3 бали (3 бали). Усього – 20 балів.

Порядок проведення поточних і семестрових контролів та інші документи, пов'язані з організацією оцінювання та порядок подання апеляцій наведений на сторінці

Навчально-наукового центру незалежного оцінювання за

посиланням: <http://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>

Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії здобувача вищої освіти	Вивчення дисципліни пов'язано і базується на знаннях отриманих при вивченні дисциплін: "Інформатика і комп'ютерна техніка", "Інформаційні системи".
Поєднання навчання та досліджень	<p>Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей з тематики курсу.</p> <p>В освітньому процесі використовуються наукові досягнення викладача курсу</p> <p>Василів В.Б. Безтелесна Л.І. Інтернет-маркетинг як ресурс формування іміджевої політики і конкурентоспроможності університету Вісник НУВГП № 3(75) 2016р. серія "Економічні науки" ст. 17-29.</p> <p>Грицюк П.М., Бредюк В.І., Василів В.Б., Бабич Т.Ю., Волошин В.С., Джоші О.І., Кардаш О.Л. Економічна інформатика: навчальний посібник – Рівне: НУВГП, 2017. – 311 с.</p>
Інформаційні ресурси	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч. 1 / . - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с.</li> <li>2. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с.</li> <li>3. Ашманов И., Иванов А. Продвижение сайта в поисковых системах. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2011. - 464 с.</li> <li>4. Авинаш Кошик. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики. — М.: ООО "И.Д. Вильямс 2014. - 528 с.</li> <li>5. Севастьянов И. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. — СПб.: Питер, 2010. - 240 с.</li> </ol> <p>Онлайн-сервіси:</p> <p>- "Google Analytics"; - "Google Ads"; - "Google Tag Manager"; -</p>

“SimilarWeb”; - “Seolik”; - “Serpstat”; - “PR-CY”

#### ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)\*

Дедлайни та перескладання	<p>Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <a href="http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/">http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/</a>. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.</p> <p>Перездача модульних контролів здійснюється згідно <a href="http://nuwm.edu.ua/strukturi-pidrozdzili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty">http://nuwm.edu.ua/strukturi-pidrozdzili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty</a>.</p> <p>Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <a href="https://exam.nuwm.edu.ua/">https://exam.nuwm.edu.ua/</a></p>
Правила академічної доброчесності	<p>Перед початком курсу кожному студенту доцільно ознайомитися з «Кодексом честі», розміщеним на сторінці навчальної дисципліни на платформі MOODLE та прийняти його умови.</p> <p>За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.</p> <p>За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.</p> <p>Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП - <a href="http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj">http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj</a></p>
Вимоги до відвідування	<p>Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Якщо є довідка про хворобу чи іншу поважну причину то студенту не потрібно відпрацьовувати пропущене заняття. Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <a href="http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/">http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/</a></p> <p>При об'єктивних причинах пропуску занять, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <a href="https://exam.nuwm.edu.ua">https://exam.nuwm.edu.ua</a></p> <p>Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки.</p>
Неформальна та інформальна освіта	<p>Студенти мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення <a href="http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita">http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita</a>.</p> <p>Студенти можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опановувати матеріал для перезарахування результатів навчання.</p> <p>На ресурсі <a href="http://www.eduget.com">eduget.com</a> студенти мають змогу пройти курс Веб-аналітика швидкий старт <a href="https://www.eduget.com/uk/course/veb-analitika_-_bystryj_start-847/">https://www.eduget.com/uk/course/veb-analitika_-_bystryj_start-847/</a></p>

#### ДОДАТКОВО

Правила отримання	Здобувач вищої освіти має право звертатися до викладача за додатковим поясненням матеріалу теми, змісту практичних завдань, самостійної роботи та ІНДЗ протягом
-------------------	---



зворотної  
інформації про  
дисципліну\*

семестру усно (під час занять), корпоративною електронною поштою або через систему повідомлень Moodle.

Викладач призначає консультації для аналізу самостійної роботи студентів. Відвідування таких консультацій є добровільним.

Консультації можуть проводитися онлайн із застосуванням сервісу Join Hangouts Meet.

Щосеместрово студенти заохочуються пройти онлайн опитування стосовно якості викладання та навчання викладачем даного курсу та стосовно якості освітнього процесу в НУВГП.

За результатами анкетування студентів викладачі можуть покращити якість навчання та викладання за даною та іншими дисциплінами.

орядок опитування, зміст анкет та результати анкетування здобувачів минулих років та семестрів завантажені на сторінці «ЯКІСТЬ ОСВІТИ»:

<http://nuwm.edu.ua/porjadok-opituvannja>

<http://nuwm.edu.ua/sp/anketuvannja>

<http://nuwm.edu.ua/sp/rezultati-opituvannja>

Оновлення\*

За ініціативою викладача зміст даного курсу оновлюється щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукових досягнень у галузі ІТ.

Навчання осіб  
з інвалідністю

Документи та довідково-інформаційні матеріали стосовно організації навчального процесу для осіб з інвалідністю доступно за посиланням <http://nuwm.edu.ua/sp/dlja-osib-z-invalidnistju>

У випадку навчання таких категорій здобувачів освітній процес даного курсу враховуватиме, за можливістю, усі особливі потреби здобувача.

Викладач та інші здобувачі даної освітньої програми максимально сприятимуть організації навчання для осіб з інвалідністю та особливими освітніми потребами.

Практики,  
представники  
бізнесу, фахів  
ці, залучені до  
викладання

Викладач дисципліни має практичний досвід впровадження інформаційних систем в управління навчальним закладом на посаді заступника завідувача навчальним відділом.

Викладач є науковим консультантом об'єднаної територіальної громади.

## РЕКОМЕНДОВАНА СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекцій 12 год		лаб. 16 год	Самостійна робота 60 год
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН1			
Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.			
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Вміти встановлювати та налаштовувати Google Analytics. Вміти здійснювати аналіз аудиторії сайту за допомогою Google Analytics. Розуміти зв'язки Google Analytics з іншими сервісами Google, інтеграцію Google Analytics з Google Adwords і з пошуковими системами, відстеження доменів і субдоменів, способів обліку транзакцій на сайті		
Методи та технології навчання	Міні-лекції, презентації, тренінги, обговорення, рольові ігри, ситуаційні дослідження		
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи		
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН2			
Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.			
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Здатність здійснювати оцінку ефективності розкрутки сайту за допомогою веб-аналітики. Вміти приймати та обґрунтовувати рішення по просуванню сайту в інтернет за допомогою даних веб-аналітики. Знати основні цілі та види просування сайтів в інтернет. Знати основні методи пошукової оптимізації сайтів. Знати принципи побудови індексу сайту в пошуковій системі.		
	Міні-лекції, презентації, тренінги, ситуаційні дослідження		
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи, роздаткові друковані матеріали		
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ – РН3			
Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.			
Види навчальної роботи студента (що студенти повинні виконати)	Вміти будувати семантичне ядро сайту. Вміти здійснювати технічний SEO аудит та оптимізацію заголовків Розміщувати посилання на сайт в картографічних сервісах. Вміти аналізувати трафік сайту. Вміти досліджувати сайти конкурентів.		
Методи та технології навчання	Міні-лекції, презентації, тренінги, ситуаційні дослідження		
Засоби навчання	Мультимедіа-, проекційна апаратура, Інформаційно-комунікаційні системи, роздаткові друковані матеріали		
Усього за поточну (практичну) складову оцінювання, балів			60
Усього за модульний (теоретичний) контроль знань, модуль 1, модуль 2, бали			40
Усього за дисципліну			100

### ЛЕКЦІЙНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ ЗАНЯТТЯ

Змістовий модуль 1. Основи Інтернет маркетингу			
Тема 1. Теоретичні основи Інтернет маркетингу			
Результати Навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч. 1 / . - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Предмет та зміст курсу. Місце інтернет-маркетингу в структурі сучасного маркетингу. Інтернет-маркетинг як предмет дослідження. Основні складові інтернет-маркетингу.		
Тема 2. Стратегії інтернет-маркетингу			
Результати навчання	Кількість годин:	Література: Кордзая, Н. Р. Основи інтернет-маркетингу : навч. посіб. Ч.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>



РН 2	лекції – 2 лаб. - 2	1 /. - Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. - 184 с. Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с.	
Опис теми	Розробка маркетингової стратегії в мережі Інтернет. Специфіка інтернет-комунікацій. Стратегічний план інтернет-маркетингу. Етапи формування маркетингової стратегії в Інтернеті. Особливості формування маркетингової стратегії в Інтернеті. Цінові стратегії інтернет-маркетингу. Визначення бюджету інтернет-реклами.		
Тема 3. Принципи роботи пошукових систем.			
Результати навчання РН 2	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 -184 с. Севастьянов И. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. — СПб.: Питер, 2010. - 240 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Пошук інформації та пошукові системи. Принципи побудови індексу сайту у пошуковій системі. Фактори, які впливають на індексацію сайту. Управління індексацією сайту.		
Тема 4. Веб-сайт як інструмент маркетингу.			
Результати навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017 Ашманов И., Иванов А. Продвижение сайта в поисковых системах. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2011. - 464 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Функції та типи веб-сайтів. Комунікаційні можливості сайту. Комунікаційні сервіси сайту. Принципи дизайну сайту, ефективного для просування в мережі Інтернет. Поняття та побудова семантичного ядра сайту. Ефективний підбір ключових слів. Біржі посилань, біржі статей та seo-агрегатори: призначення та правила використання.		
Змістовий модуль 2. Інструменти Інтернет-маркетингу			
Тема 5. Внутрішня та зовнішня оптимізація сайту, Юзабіліті			
Результати навчання РН 1	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Література: Севастьянов И. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. — СПб.: Питер, 2010. - 240 с. Ашманов И., Иванов А. Продвижение сайта в поисковых системах. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2011. - 464 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Технічний Seo-аудит та виправлення помилок. оптимізація заголовків H1..H6; підбір та оптимізація зображень; внутрішня перелінковка сторінок; складання файлу robots.txt та sitemap.xml; налаштування мікророзмітки (Shema.org, OpenGraph) оптимізація часу завантаження сторінок; адаптація під мобільні пристрої; аналіз та покращення Юзабіліті. Зовнішні посилання. CTR в пошуку. Соціальні фактори оптимізації. Цитування. Картографічні сервіси. Каталоги.		
Тема 6. Контекстна реклама та просування сайтів в Інтернет.			
Результати навчання РН 3	Кількість годин: лекції – 2 лаб. - 2	Ашманов И., Иванов А. Продвижение сайта в поисковых системах. 3-е изд. — СПб.: Питер, 2011. - 464 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Поняття пошукової (контекстної) реклами. Системи показу контекстної реклами. Формат та місця розміщення рекламних матеріалів. Умови показу пошукової реклами. Планування пошукової реклами. Тестування ефективності рекламної компанії. Соціально-пошукові сервіси.		
Тема 7. Аналітика сайту. Основні поняття і принципи роботи			
Результати	Кількість	Література: Авинаш Кошик. Веб-	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>

навчання РН 1,2	годин: лекції – лаб. - 2	аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики. — М.: 000 "И.Д. Вильямс 2014. - 528 с.	
Опис теми	Аналітика сайту. Способи аналізу роботи сайту. Основні інструменти веб-аналітики. Огляд популярних трекерів. Критерії ефективності роботи сайту. Дослідження ринку і визначення цільової аудиторії. Дослідження конкурентів. Конверсія та показники конверсії. Цільові сторінки і зв'язок з конверсією. Вибір цілей сайту. Аналіз змісту сайтів. Виявлення переваг користувачів. Відстеження пошуку по сайту. Зв'язка Google Analytics з іншими сервісами Google. Інтеграція Google Analytics з Google Adwords і з пошуковими системами. Налаштування ремаркетингу. Відстеження доменів і субдоменів. Формування звітів в режимі реального часу. Формування цілей по довільним параметрам		
<b>Тема 8. Маркетинг в соціальних мережах</b>			
Результати навчання РН 3	Кількість годин: лекції – лаб. - 2	Література: Литовченко І.Л. Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ 2017	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Інструменти SMM-маркетингу. Теги. Тематичні соціальні платформи, месенджери та блогосфера. Чат-боти. Соціальна комерція. Особливості просування об'єкта ринку в соціальних сервісах. Закладки (букмаркінг). Ігри в соціальних мережах. AdverGaming – розміщення реклами в онлайн-іграх.		
<b>Тема 9. Оцінка ефективності заходів Інтернет-маркетингу</b>			
Результати навчання РН 2	Кількість годин: лекції – лаб. - 2	Література: Авинаш Кошик. Веб- аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики. — М.: 000 "И.Д. Вильямс 2014. - 528 с.	<a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course">https://exam.nuwm.edu.ua/course</a>
Опис теми	Поняття ефективності заходів інтернет-маркетингу. Оцінка комунікаційної ефективності реклами. Оцінка економічної ефективності реклами.		

Лектор

Василів В.Б. к.т.н. доцент